

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN

"ASPECTOS GENERALES DEL FACTORAJE
FINANCIERO"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADA EN CONTADURIA

P R E S E N T A:

BLANCA DELIA BRIZUELA LOPEZ

ASESOR: L.C. JESUS EUGENIO DAVALOS ROJAS

CUAUTITLÁN IZCALLI, EDO. DE MEX.

2000

12 9/1/03



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E.

ATN.: Q. M. DEL CARMEN GARCIA MIJARES
JEFE DEL DEPARTAMENTO.

Con base al articulo 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a Usted que revisamos el TRABAJO de tesis con el nombre de:

"Aspectos Generales del Factoraje Financiero".

que presenta la pasante: BRIZUELA LOPEZ BLANCA DELIA con número de cuenta : 8517544-4 para obtener el Título de :

LICENCIADA EN CONTADURIA

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izc., México, a 28 de Septiembre de 1998

Presidente L. C. JESUS EUGENIO DAVALOS ROJAS

Vocal C. P. PEDRO ACEVEDO ROMERO

Secretario C. P. GUSTAVO AGUIRRE NAVARRO

1er. Sup. C. P. ARTURO LEON LEON

2do. Sup. L. C. HILDA MARGARITA PIMENTEL HUARTE

AGRADECIMIENTOS :

A DIOS: Por darme la oportunidad de la vida y la gran satisfacción de concluir este proyecto.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO, por su gran apoyo académico, y en especial:

A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN:
Por abrigar junto conmigo mis esperanzas y
anhelos. **G R A C I A S .**

A MI ASESOR: C.P. JESUS EUGENIO DAVALOS ROJAS, a quien tengo una gratitud imborrable por haberme dirigido con atinada capacidad profesional en la elaboración de este trabajo de Tesis.

A LOS MIEMBROS DEL JURADO por sus atinados comentarios.

A TODOS MIS PROFESORES: Que han intervenido de manera significativa y que llegaron a formar parte de mi propia historia.

A MI COLEGA Y AMIGA: C.P. NORMA MORALES GONZALEZ, por todo el apoyo brindado para la realización de este trabajo y por tu amistad.

A MI PADRE ANASTASIO BRIZUELA: quien siempre ha sido para mi un ejemplo a seguir.

A MI MADRE MARIA LOPEZ DE BRIZUELA: por haberme dado la vida y por que gracias a ella tuve la oportunidad de estudiar.

A TODOS MIS HERMANOS: OSIEL, ARMANDO, LOURDES, J. DE JESUS, MARTHA, JAVIER Y LETICIA: mil gracias por creer en mi.

A CAROLINA Y MARISOL Y A TODOS LOS QUE DIRECTA O INDIRECTAMENTE ME APOYARON.

GRACIAS*

INDICE

INTRODUCCION.....	1
I.- MARCO HISTORICO DEL FACTORAJE.....	3
1.1.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL FACTORAJE..	4
1.2.- EL FACTORAJE EN MEXICO.....	11
II.- MARCO CONCEPTUAL DEL FACTORAJE.....	15
2.1.- SUJETOS PARTICIPANTES.....	16
2.2.- EMPRESA DE FACTORAJE (FACTOR).....	17
2.3.- CEDENTE O CLIENTE.....	18
2.4.- OBLIGADO O DEUDOR.....	18
2.5.- GARANTIA O AFORO.....	19
2.6.- IMPORTE AFORADO.....	19
2.7.- DESCUENTO.....	20
2.8.- CALCULO DEL DESCUENTO.....	20
2.9.- INTERES.....	20
2.10- CONTRATO DE CESION.....	21
2.11- CESION.....	21
2.12- COSTO POR APERTURA DE CREDITO.....	21
2.13- ANTICIPOS.....	22
2.14- PAGARE DE GARANTIA O RECURSO.....	23
2.15- RECURSO.....	23

2.16-	CAPITAL DE TRABAJO.....	23
III.-	CRITERIOS DE EVALUACION UTILIZADOS POR LA	
	EMPRESA DE FACTORAJE.....	24
3.1.-	MORALIDAD.....	25
3.2.-	ARRAIGO.....	25
3.3.-	EQUIPO HUMANO.....	26
3.4.-	SOLVENCIA ECONOMICA.....	26
3.5.-	CAPACIDAD DE PAGO.....	27
IV.-	MECANICA DE OPERACION DEL FACTORAJE.....	28
4.1.-	SERVICIOS QUE PROPORCIONA EL FACTORAJE.	29
A)	INVESTIGACION DE COMPRADORES.....	29
B)	GUARDA Y CUSTODIA DE DOCUMENTOS.....	30
C)	GESTION DE COBRANZA.....	31
D)	REGISTRO CONTABLE DE LAS CUENTAS DE LOS	
	COMPRADORES O DEUDORES.....	32
E)	FINANCIAMIENTO.....	32
4.2.-	PROCESO DE CONTRATACION DEL FACTORAJE..	33
4.3.-	LA SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE,	
	DEBE REUNIR LA SIGUIENTE DOCUMENTACION.....	37
A)	PERSONAS MORALES.....	37
B)	PERSONAS FISICAS.....	38
C)	EN CASO DE EXISTIR OBLIGADO SOLIDARIO.....	39
4.4.-	ESTUDIO DEL FUTURO CEDENTE.....	40
A)	DE LA CARTERA.....	40

B) DEL SOLICITANTE.....	41
4.5.- FIRMA DEL CONTRATO DE FACTORAJE.....	41
4.6.- COSTO DEL SERVICIO DE FACTORAJE.....	43
4.7.- HORARIO DE SERVICIO DEL FACTOR.....	45
V.- ASPECTO LEGAL	47
5.1.- LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y	
ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO.....	48
ARTICULO 45-A.....	48
ARTICULO 45-B.....	49
ARTICULO 45-C.....	51
ARTICULO 45-D.....	51
ARTICULO 45-E.....	51
ARTICULO 45-F.....	52
ARTICULO 45-G.....	52
ARTICULO 45-I.....	53
ARTICULO 45-J.....	53
ARTICULO 45-K.....	53
ARTICULO 45-R.....	55
ARTICULO 45-T.....	56
5.2.- CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION.....	57
ARTICULO 32-C.....	57
VI.- FACTORAJE CON RECURSO.....	58
6.1.- PROCEDIMIENTO.....	59
6.2.- VARIANTES DEL FACTORAJE CON RECURSO....	62

A) COBRANZA DELEGADA O MANDATO DE COBRANZA	62
B) COMPRA CON ANTICIPO A CUENTA DEL PAGO ACORDADO.....	66
6.3.- VENTAJAS DEL FACTORAJE CON RECURSO.....	67
6.4.- DESVENTAJAS DEL FACTORAJE CON RECURSO..	67
6.5.- EJEMPLO DE FACTORAJE CON RECURSO, CON ANTICIPO A CUENTA DEL PAGO ACORDADO.....	69
VII.- FACTORAJE SIN RECURSO (PURO).....	74
7.1.- PROCEDIMIENTO.....	75
7.2.- SUBMODALIDADES DEL FACTORAJE SIN RECURSO.....	79
A) CON PAGO AL VENCIMIENTO.....	79
B) CON PAGO ANTICIPADO.....	80
7.3.- VENTAJAS DEL FACTORAJE SIN RECURSO.....	81
7.4.- DESVENTAJAS DEL FACTORAJE SIN RECURSO..	82
7.5.- EJEMPLO DE FACTORAJE SIN RECURSO CON PAGO ANTICIPADO.....	82
VIII.- OTROS TIPOS DE FACTORAJE.....	87
8.1.- FACTORAJE A PEDIDOS (PREFACTORAJE).....	88
8.2.- FACTORAJE SINDICADO.....	89
8.3.- FACTORAJE DE SEGUNDO NIVEL (REFACTORAJE).....	91
IX.- SITUACION ACTUAL DEL FACTORAJE FINANCIERO...	93

CASO PRACTICO.....	100
CONCLUSIONES.....	112
BIBLIOGRAFIA.....	115

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como finalidad el dar a conocer el Factoraje como una herramienta de financiamiento a corto plazo, desde el punto de vista de la empresa Cliente, para lo cual muestra un esbozo general sobre los servicios Nacionales que proporcionan las empresas de Factoraje en el país y busca también servir de apoyo a todos los interesados.

Los tres primeros capítulos se refieren respectivamente al aspecto histórico; los conceptos más comunes en este tipo de operaciones y los elementos de evaluación más utilizados por las empresas de Factoraje como la moralidad de la empresa cliente, su capacidad de pago, solvencia económica.

El capítulo IV menciona la mecánica de operación del Factoraje Financiero, explicando los servicios que proporciona el mismo, como la gestión de cobranza, el financiamiento; y además el proceso de contratación del Factoraje, los trámites, requisitos, plazos, firma del contrato, etc.

El V menciona los capítulos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito que se relacionan con el Factoraje Nacional.

Los capítulos VI y VII explican el Factoraje con Recurso, el Factoraje sin Recurso, sus variantes, ventajas, desventajas, ejemplos, etc.

Cabe mencionar que cada empresa de Factoraje utiliza sus propios criterios y enfoques y éstos pueden variar de un Factor a otro.

El capítulo VIII habla sobre otros tipos de Factoraje como el Prefactoraje, el Factoraje Sindicado y el Refactoraje.

El capítulo IX menciona en forma breve la situación actual del Factoraje Financiero en México, a raíz de la crisis económica de 1994.

Por último, aparece un ejemplo práctico en el que se incluye el cálculo de una operación de Factoraje con Recurso con anticipo a cuenta del pago acordado, y los formatos originales que lleva Factoraje Serfín, S.A. de C.V., cuando ya se le ha autorizado una línea de crédito a un Cliente por la cesión de sus cuentas por cobrar.

**I. - MARCO HISTORICO
DEL FACTORAJE**

1.1.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL FACTORAJE

1.2.- EL FACTORAJE EN MEXICO

I. - MARCO HISTORICO DEL FACTORAJE

1.1.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL FACTORAJE.

El origen histórico del Factoraje es incierto, sin embargo, algunos autores estiman que probablemente fue en el siglo XVII, cuando se hacía un tipo de operación parecida al Factoraje, tal y como se conoce en la actualidad.

A los emigrantes ingleses se les conocía también como Factores. Entre los comerciantes el término se aplicaba igualmente al apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del propietario. En este sentido puede entenderse al agente inglés como el precedente histórico más importante del Factoraje, el cual

adoptó la tendencia a especializarse en la industria textil. Podemos decir que la evolución del Factor y la expansión del comercio textil progresaron paralelamente.

En los albores de la Revolución Industrial en el siglo XVIII debido a la expansión de la industria textil, los fabricantes Europeos se vieron en la necesidad de vender sus productos excedentes en mercados nuevos, debido a la saturación de sus propios mercados, lo que implicó numerosos riesgos al enfrentarse a compradores nuevos cuya solvencia no era conocida, poniendo en riesgo su capital.

Es así como surge el Factor como solución a dicho problema al encargarse de garantizar la venta y el cobro de la misma.

El Factor, pronto tuvo la posibilidad de vender más de lo que el industrial producía, solicitándole así que incrementara los envíos de productos, para lo cual se requería mayor inversión por parte del productor, misma que recuperaba con demasiada lentitud, teniendo como consecuencia la

disminución de la producción, al quedarse sin Capital de Trabajo.

Es entonces cuando el Factor empieza a otorgar anticipos al fabricante sobre la mercancía a recibir, para que éste pudiera satisfacer la demanda de artículos.

De esta forma, el Factor comenzó a financiar al productor, asumiendo a su vez el riesgo de no vender las mercancías o de vender y no cobrarlas.

"Esta operación consistía en:

1) El fabricante europeo contrata a un Factor en América y le envía diversos inventarios para promover sus mercancías; el Factor por su parte lo asesora en materia de mercados.

2) El factor recibe los inventarios, los almacena e inicia la promoción con el comprador americano, estableciendo precios y condiciones de

crédito, al mismo tiempo que investiga la solvencia del comprador.

3) El poseer los inventarios de los productos, ofrecía una garantía para el factor sobre los anticipos otorgados al fabricante.

4) El Factor vende a crédito a un comprador americano y expide los documentos que amparan la venta a favor del fabricante Europeo.

5) Cuando el comprador recibe las mercancías, el Factor recaba su firma que ampara la aceptación de las mismas.

El Factor está protegido al tener en su poder diversos activos del fabricante: inventarios y documentos por cobrar.

El Factor conoce la solvencia del comprador; esto le da confianza y, al contar con su firma como receptor de las mercancías, tiene garantía.

Así el Factor financia al fabricante ya que anticipa de sus propios recursos, el pago de los documentos a cargo del comprador, y como propietarios de los documentos, asume el riesgo de la cobranza. Esta situación es la que al final, podría resultar peligrosa para el Factor.

La evolución del Factor no siempre se dio tan fácil. En el momento en que Estados Unidos logra su independencia, establece normas proteccionistas que buscan el consumo de productos de fabricación nacional; ello provoca para los Factores, dificultades de operación y por tanto tienen que adaptar sus operaciones para operar con las fábricas americanas". (Morales p. 12 y 13).

La mecánica señalada, funcionó hasta finales del siglo XIX, época en la que se realizaron una serie de cambios en el funcionamiento del servicio.

Hasta el siglo XX (1900) era común que la actividad del Factor se realizara como un auxiliar independiente del productor, el cual al crecer y

convertirse en empresa, creó una nueva estructura de ventas, a través de dependientes que eran empleados directos de las empresas, desplazando así al Factor, al hacer internamente las labores que anteriormente realizaba el Factor.

Otra de las causas que propiciaron la exclusión del Factor, fue el crecimiento de los negocios, lo que provocó la apertura de sucursales y agencias distribuidoras de bienes.

Ante esta situación y frente al peligro de no sobrevivir, era imperante para el Factor tomar las medidas que le permitieran estar de acuerdo con las necesidades de la época. El primer paso fue dejar atrás las labores de compra-venta y empieza a especializarse en servicios financieros, para beneficio de su clientela.

La evolución que sufre el Factor Americano, de auxiliar de comerciante a financiador de éste, propicia a partir de 1905 la función conocida como "Old Line Factoring", y es en ese mismo año, cuando

se realiza la primera operación de Factoraje con Recurso en Chicago, Illinois.

Con la depresión económica sufrida en los Estados Unidos a principios de los años 30's con la recesión, la falta de recursos monetarios y la escasez de créditos, impulsaron el crecimiento de la actividad del Factoraje, ya que los empresarios y productores vieron en él un recurso para hacerse de Capital de Trabajo por medio de la venta de su cartera. Es así como el Factoraje toma un impulso decisivo para su consolidación y fortalecimiento.

Entre 1931 y 1933 se marca el despegue de las empresas de Factoraje en los Estados Unidos, debido principalmente a la crisis monetaria y bancaria de aquel país.

Como toda la industria norteamericana busca su crecimiento y expansión fuera de los Estados Unidos, las empresas de Factoraje no fueron la excepción y es para finales de los años 50's que incursionan en el mercado Europeo, necesitado éste de recursos y financiamiento, ya que la economía Europea

venía de la crisis económica provocada por la Segunda Guerra Mundial.

El servicio de financiamiento al Capital de Trabajo de las empresas mediante la venta de sus carteras, tiene un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas económicas. En esa misma época, la banca norteamericana prueba las potencialidades de este instrumento, obteniendo buenos resultados.

1.2.- EL FACTORAJE EN MEXICO.

El Factoraje como se conoce actualmente en México tuvo sus inicios a mediados de los años 60's, cuando los problemas de liquidez en las empresas no eran tan agudos.

Su difusión fue modesta y de cobertura limitada, los ejecutivos financieros lo veían poco ortodoxo y el mercado ofrecía opciones de fácil

comprensión para éstos, aún cuando sus beneficios fueran menos importantes.

La primera empresa de Factoraje que se establece en México, surge como parte de la cobertura que realiza a escala mundial la cadena Estadounidense Walter E. Heller Internacional, Corp., la empresa de Factoraje más grande del mundo, con el nombre de Walter E. Heller de México, S.A.

En sus inicios solo daba cobertura de cobranza por ventas procedentes del extranjero.

A partir de la década de los sesentas, surge la Corporación Interamericana, S.A., que realiza las primeras operaciones de compra de cartera y financiamiento por ventas realizadas en el país.

Después de algún tiempo, en 1975 Walter E. Heller de México, S.A., cerró sus puertas, y nació Factoring Interamericana, S.A., hoy Factoring Serfín.

Hasta 1980 sólo existían dos empresas de Factoraje en el país. Es a partir de 1985 que se

desarrolla en México de manera importante, por las crecientes necesidades de Capital de Trabajo de las empresas industriales y comerciales.

A lo largo de 1986 y principios de 1987 el gobierno mexicano, en colaboración con el Banco de México, deciden reducir la inflación disminuyendo los créditos mediante un aumento en el encaje legal, provoca que se creen aproximadamente 50 empresas de Factoraje, así como también diferentes modalidades de estos servicios financieros.

Con el crecimiento de este ramo surge la necesidad de unificar criterios, sistemas de operación, terminologías, etc. Y en junio de 1988 nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC), con el fin de actuar en conjunto y promover sus servicios otorgándose apoyo entre sus integrantes.

Se puede hablar de las empresas de Factoraje en México, independientemente de que pertenezcan a la Asociación o no.

Los nuevos retos económicos y financieros que impone la situación actual sólo pueden superarse estando unidos, la representatividad de la mayoría es más efectiva que cualquier esfuerzo individual aislado. Desde su fundación la A.M.E.F.A.C., ha obtenido grandes logros para sus miembros.

La acelerada expansión del Factoraje en el país dio motivo a su ubicación y regulación como Organización Auxiliar de Crédito.

El 3 de enero de 1990 se publica en el Diario Oficial de la Federación, la resolución del Congreso, en el que se considera a las empresas de Factoraje dentro del cuerpo de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en su Capítulo III Bis, titulado "De las Empresas de Factoraje Financiero", artículos del 45-A al 45-T.

Es interesante mencionar el considerable aumento de las empresas de Factoraje en México antes de los problemas de finales de 1994 y cómo a raíz de éstos, los Factores en general, comenzaron un proceso de adelgazamiento dentro de este mercado.

II.- MARCO CONCEPTUAL DEL FACTORAJE

- 2.1.- SUJETOS PARTICIPANTES**
- 2.2.- EMPRESA DE FACTORAJE (FACTOR)**
- 2.3.- CEDENTE O CLIENTE**
- 2.4.- OBLIGADO O DEUDOR**
- 2.5.- GARANTIA O AFORO**
- 2.6.- IMPORTE AFORADO**
- 2.7.- DESCUENTO**
- 2.8.- CALCULO DEL DESCUENTO**
- 2.9.- INTERES**
- 2.10- CONTRATO DE CESION**
- 2.11- CESION**
- 2.12- COSTO POR APERTURA DE CREDITO**
- 2.13- ANTICIPOS**
 - EJEMPLO DE ANTICIPO**
- 2.14- PAGARE DE GARANTIA O RECURSO**
- 2.15- RECURSO**
- 2.16- CAPITAL DE TRABAJO**

II.- MARCO CONCEPTUAL DEL FACTORAJE

2.1.- SUJETOS PARTICIPANTES:

En la operación de Factoraje, intervienen tres sujetos que son:

Empresa de Factoraje (Factor).

Cedente (Cliente).

Obligado (Deudor).

Dentro del lenguaje común que se utiliza en las operaciones de Factoraje Financiero, se encuentran los siguientes conceptos:

2.2.- EMPRESA DE FACTORAJE (FACTOR):

Etimológicamente encontramos la raíz de Factoraje en la palabra latina "FACTOR", que significa "EL QUE HACE".

Nuestro Código de Comercio en su artículo 309, considera Factores a "los que tengan la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o estén autorizados para contratar respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y en nombre de los propietarios de los mismos".

La Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C., lo define como "un sistema integral de financiamiento mediante el cual una empresa Proveedora o Cedente, cede sus cuentas por cobrar al factor, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo que normalmente oscila entre un 70% y un 80% de su valor".

2.3.- CEDENTE O CLIENTE:

Es la persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y los cede al Factor para acelerar su liquidez, obteniendo Capital de Trabajo. (*)

2.4.- OBLIGADO O DEUDOR:

Adquiriente de bienes o servicios que contrae una obligación de pago.

En otras palabras, es la persona Física o Moral que tiene a su cargo un Título de Crédito derivado de la compra de bienes ó servicios. Dicho documento es cedido por el Cedente a un tercero llamado Factor. (*)

Nota: En este capítulo (*), corresponde al número 18 de la Bibliografía.

2.5.- GARANTIA O AFORO :

Es el porcentaje (20 ó 30%) que se le resta al valor nominal del documento para determinar el valor del Importe Aforado que se va a entregar al Cedente por la venta de su cartera.

El monto retenido por concepto de garantía será devuelto hasta que se realice la cobranza de los documentos en forma efectiva, una vez hecho esto se podrá determinar si hay descuento a esa garantía por devoluciones de mercancía, pagos anticipados, etc., o si se entrega en su totalidad.

2.6.- IMPORTE AFORADO:

Es el valor nominal del documento *menos* el importe que queda en garantía. Dicho de otra forma, es la cantidad de dinero que se pagará al Cedente.

2.7.- DESCUENTO:

Es el interés que cobra el Factor por dar el financiamiento, al comprar las cuentas por cobrar al Cedente.

2.8.- CALCULO DEL DESCUENTO:

El descuento es el resultado de multiplicar la tasa de interés más algunos puntos, por el Importe Aforado, entre 360 por los días que falten para el vencimiento del documento.

2.9.- INTERES:

"En las operaciones de Factoraje Financiero, se considerará interés la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de Factoraje Financiero". (LISR art. 7-A, párrafo segundo).

"Interés, es un pago por hacer uso del dinero" (BUDNICK p. 904).

2.10.- CONTRATO DE CESION:

Es aquel por medio del cual se transmite o cede un derecho, a título gratuito o mediante una contraprestación. (*)

2.11.- CESION:

Es el acto jurídico en virtud del cual un acreedor transmite los derechos que tiene respecto de su deudor, a un tercero ajeno a la relación original, de esta manera subsiste el crédito, el mismo deudor, pero diferente acreedor. (*)

2.12.- COSTO POR APERTURA DE CREDITO:

No hay costo por la apertura de la línea de crédito. Es hasta que se solicita en forma efectiva el dinero, cuando se cobra el descuento sobre el monto que se hará líquido, (monto de la cartera cedida). (*)

2.13.- ANTICIPOS:

Anticipo es el pago que hace el Factor por la compra de los documentos y se denomina anticipo porque es un pre pago del total a liquidar.

Como se ve en el ejemplo, el Factor no liquida la operación al 100%, ya que se reserva importes para salvaguardar garantía, adeudos, devoluciones, etc.

EJEMPLO DE ANTICIPO:

Valor nominal del documento		\$ 345.89
Menos:		
Garantía o aforo (20%) (No financiado)	(-)	<u>69.18</u>
= Importe Aforado	(=)	276.71
Menos: Descuento por Intereses 37.07% + 4 puntos, (276.71*.4107/360*30)		
= Descuento	(-)	9.47
Menos:		
Comisión (\$345.89*1%)		3.45
IVA s/Honorarios (3.45*15%)		<u>.51</u>
IMPORTE QUE RECIBE EL CEDENTE	(=)	\$ 263.28

2.14.- PAGARE DE GARANTIA O RECURSO:

Es un documento que otorga el Cedente a la empresa se Factoraje para garantizarle el correcto pago de las obligaciones asumidas, en caso de que el Factor no pueda recuperar la cartera vendida.

Estos pagarés no son negociables según el artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

2.15.- RECURSO:

Es la facultad de exigir el regreso del anticipo.

2.16.- CAPITAL DE TRABAJO:

Es el resultado de dividir el activo circulante entre el pasivo circulante ($AC/PC=CT$).

Sirve para determinar la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo.

**III.- CRITERIOS DE
EVALUACION UTILIZADOS POR
LA EMPRESA DE
FACTORAJE**

- 3.1.- MORALIDAD**
- 3.2.- ARRAIGO**
- 3.3.- EQUIPO HUMANO**
- 3.4.- SOLVENCIA ECONOMICA**
- 3.5.- CAPACIDAD DE PAGO**

III.- CRITERIOS DE EVALUACION UTILIZADOS POR LA EMPRESA DE FACTORAJE.

Las empresas de Factoraje, antes de suscribir cualquier Contrato de Factoraje, investigan y analizan los siguientes puntos:

3.1.- MORALIDAD:

Es el único requisito que no admite excepciones. Cualquier duda o sospecha de inmoralidad es suficiente para negar un crédito.

3.2.- ARRAIGO:

Una persona (física o moral) con permanencia en una zona, ofrece mayor estabilidad y confiabilidad al Factor, ya que éste puede contar

con mayor conocimiento de su situación y métodos de operación a través de cualquier investigación, por lo tanto, las opiniones que se forme de estos posibles Clientes, están mejor fundadas y son más confiables.

3.3.- EQUIPO HUMANO:

Toda empresa por pequeña que sea, debe contar con un adecuado equipo humano, en el cual estén debidamente delegadas sus responsabilidades, siendo fundamental conocer si sus dirigentes cuentan con la experiencia y capacidad necesaria dentro del ramo en el que se desenvuelven.

Por lo que respecta al análisis cuantitativo, cualquier solicitante de crédito debe contar con solvencia económica y capacidad de pago.

3.4.- SOLVENCIA ECONOMICA:

Se tiene solvencia económica si su patrimonio es suficiente para garantizar tanto las obligaciones ya contraídas como el crédito que solicita.

3.5.- CAPACIDAD DE PAGO:

Los medios de pago deben provenir en forma directa de los ingresos derivados de la operación normal de la empresa.

Para que el crédito que se otorgue sea sano, la inversión que se haga del mismo debe generar los recursos para que éste sea liquidado dentro del plazo pactado.

IV.- MECANICA DE OPERACION DEL FACTORAJE

4.1.- SERVICIOS QUE PROPORCIONA EL FACTORAJE:

- A) INVESTIGACION DE COMPRADORES**
- B) GUARDA Y CUSTODIA DE DOCUMENTOS**
- C) GESTION DE COBRANZA**
- D) REGISTRO CONTABLE DE LAS CUENTAS DE LOS
COMPRADORES O DEUDORES**
- E) FINANCIAMIENTO**

4.2.- PROCESO DE CONTRATACION DEL FACTORAJE:

4.3.- LA SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE, DEBE REUNIR LA SIGUIENTE DOCUMENTACION:

- A) PERSONAS MORALES**
- B) PERSONAS FISICAS**
- C) EN CASO DE EXISTIR OBLIGADO SOLIDARIO**

4.4.- ESTUDIO DEL FUTURO CEDENTE:

- A) DE LA CARTERA**
- B) DEL SOLICITANTE**

4.5.- FIRMA DEL CONTRATO DE FACTORAJE

4.6.- COSTO DEL SERVICIO DE FACTORAJE

4.7.- HORARIO DE SERVICIO DEL FACTOR

IV. - MECANICA DE OPERACION DEL FACTORAJE:

4.1.- SERVICIOS QUE PROPORCIONA EL FACTORAJE:

El Factoraje es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa, cede sus cuentas por cobrar a la empresa Factor, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo; y no solo eso, sino que la empresa Cedente también se beneficia con los demás servicios que proporciona la empresa de Factoraje, tales como:

A) INVESTIGACION DE COMPRADORES:

La empresa de Factoraje evita la creación de un departamento de crédito y cobranza y si ya lo tiene, lo complementa otorgando a la empresa Cedente una evaluación especializada, permitiendo así, que

los recursos destinados a este departamento, sean utilizados eficientemente en otra área de la empresa.

La investigación sobre la solvencia y moralidad de los compradores proporciona una evaluación especializada en un plazo razonablemente breve, sobre los límites de crédito de cada comprador, en cuyo caso es valiosa la experiencia que se tiene con una diversidad de compradores, así como la información que se intercambia con otras personas sobre la puntualidad de sus pagos.

B) GUARDA Y CUSTODIA DE DOCUMENTOS:

Favorece a la empresa Cedente, ya que al ceder las cuentas por cobrar, el Factor se hace responsable del manejo de éstas, evitando así riesgos por manejo de documentación y eliminando además, los costos administrativos que esta labor implica. Los documentos son depositados y guardados en caja de seguridad dentro de las empresas de Factoraje.

Por otra parte, la empresa de Factoraje, efectúa el registro de las cuentas o documentos por cobrar cedidos, con el objeto de mantener estrecha vigilancia sobre los mismos y proporcionar información oportuna al Cedente sobre sus compradores o Deudores.

C) GESTION DE COBRANZA:

La empresa de Factoraje, toma a su cargo tanto las gestiones previas al cobro de la cartera, como la obligación de efectuar la cobranza, así como llevar a revisión los documentos y en caso de incobrabilidad las aclaraciones y protesto de los mismos.

Esto permite a la empresa Cedente evitar este trabajo, el cual además de tener riesgo en muchos casos resulta oneroso.

**D) REGISTRO CONTABLE DE LAS CUENTAS DE LOS
COMPRADORES O DEUDORES:**

El Cedente elimina estas cuentas dentro de su contabilidad substituyéndolas por la de la empresa de Factoraje.

E) FINANCIAMIENTO:

Esto es lo más importante para la empresa Cedente, ya que se obtiene la liquidez decaída al recibir como anticipo, un alto porcentaje por parte de la empresa de Factoraje a cambio de la cesión de las cuentas por cobrar. Para el Cedente ésto es de gran importancia ya que le ayuda a hacer frente a sus compromisos, inversiones, etc.

Este es un punto importante, que al obtener una Línea de Crédito se establece una fuente continua de recursos ya que se trata de una línea revolvente. A su vez, la rotación del Capital de Trabajo mejorará notablemente, lo que representará importantes

beneficios en lo que a la producción y venta se refiere.

4.2.- PROCESO DE CONTRATACION DEL FACTORAJE:

Trámites y requisitos iniciales:

Para iniciar con esta operación el empresario (en esta etapa llamado Prospecto), sólo requiere llenar una SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE a la empresa de Factoraje de su preferencia.

Las empresas de Factoraje única y exclusivamente compran la cartera vigente, es decir, la que no ha vencido o que no está por vencer en forma inmediata, y que además se encuentre respaldada a través de facturas, pagarés, etc.

Una vez que la solicitud de Factoraje se ha recibido, con toda la documentación necesaria, la empresa de Factoraje la presenta al comité, para que determinen la viabilidad de la operación.

El resultado de la solicitud, se realiza en un plazo perentorio, lo que da a el empresario la oportunidad para resolver y planear su futuro financiero.

Los plazos de respuesta, son de acuerdo al monto de los documentos:

- Hasta quinientos mil pesos, plazo máximo de 8 días.

- De quinientos un mil a cinco millones de pesos, plazo máximo de 15 días.

- Más de cinco millones de pesos, plazo máximo de 20 días.

Estos plazos varían de acuerdo con las políticas de cada empresa de Factoraje, la rapidez con que se integre el expediente del Cliente y la confiabilidad de la información.

La APROBACION de la Línea de Factoraje y sus condiciones (Con Recurso o Sin Recurso), son

inmediatamente informadas al Prospecto; una vez aceptadas por éste, se procede a elaborar y firmar el Contrato de Cesión.

Quien contrate con la empresa de Factoraje debe contar con facultades suficientes de Dominio, ya que la operación de Factoraje es, en esencia una operación de compraventa de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

La operación del Factoraje es sumamente sencilla, las cuentas por cobrar son listadas en papelería proporcionada al efecto por el Factor, que no es otra que el contrato de cesión, en el cual describe las cuentas por cobrar que desea entregar al Factor.

Al contrato de cesión, se anexa toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es, facturas, contrarecibos, etc., de los clientes previamente acordados.

En el Factoraje Financiero los intereses son cobrados en forma anticipada, es decir que los cargos por el uso del servicio serán descontados de forma anticipada por el Factor, de la cantidad que se vaya a entregar al solicitante del servicio. Por ejemplo, si a una empresa se le financia una factura por \$ 1,000.00 y el costo del servicio es de \$ 50.00 entonces sólo se le entregarán \$ 950.00.

No se crea un pasivo en forma directa, ya que se está vendiendo un activo (aunque para esto se tenga que dar garantías como facturas).

La selectividad de los documentos por el Factor, no aporta reducción de costos de cobranza.

**4.3.- LA SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE,
DEBE REUNIR LA SIGUIENTE DOCUMENTACION:**

A) PERSONAS MORALES

- Copia del Acta constitutiva de la sociedad y última modificación a la misma.

- Copia de Poderes notariales para realizar actos de dominio, para la suscripción y endoso de títulos de crédito y para otorgar avales con reconocimiento bancario.

- Copia de la Cédula de identificación fiscal (R.F.C.)

- Proporcionar los correspondientes datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio (copia).

- Copia de identificación vigente de los apoderados (pasaporte, licencia, cartilla, cédula profesional o credencial de elector), y sus datos generales.

- Estados Financieros dictaminados de los dos últimos ejercicios, con relaciones analíticas.

- Estados Financieros parciales del ejercicio actual con relaciones analíticas.

- Copia de los últimos avalúos practicados a la empresa.

- Documentación relacionada con cualquier tipo de crédito, si los hubiere.

B) PERSONAS FISICAS:

- Datos personales (domicilio particular, teléfono, etc.).

- Copia del Acta de Nacimiento.

- Copia de la cédula del R.F.C.

- Copia de identificación vigente (pasaporte, licencia, cartilla, cédula profesional o credencial de elector).

C) EN CASO DE EXISTIR OBLIGADO SOLIDARIO:

- Datos generales del aval (domicilio particular, teléfono, etc.).

- Si es persona física, debe entregarse relación de sus propiedades, con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

Si es persona moral, se acompañará de su documentación legal y dentro de su objeto social debe tener el de otorgar avales o garantizar obligaciones de terceros, así como Estados Financieros dictaminados por los dos últimos ejercicios, con relación analítica.

4.4.- ESTUDIO DEL FUTURO CEDENTE:

La empresa de Factoraje debe realizar un estudio detallado del futuro Cedente, tomando en consideración diversos aspectos:

A) DE LA CARTERA:

- Calidad de la cartera.
- Calidad del producto.
- Competitividad del producto.
- Clientela diversificada.
- Importe de las ventas.
- Distribución geográfica de los Deudores.
- Número de facturas.
- Importe de las rebajas, devoluciones y descuentos.
- Formalidad en la entrega.

B) DEL SOLICITANTE:

- Prestigio en el medio en el que se desenvuelve.
- Experiencia en el mercado.
- Solvencia y moralidad.
- Dinamismo en la administración.
- Solidez en las relaciones laborales.
- Políticas de compras y pago a proveedores.

Para verificar la información proporcionada, la empresa de Factoraje realiza una visita a las instalaciones del Prospecto.

4.5.- FIRMA DEL CONTRATO DE FACTORAJE:

Como ya se mencionó, para que una solicitud de Factoraje sea autorizada, deberá ser revisada y aprobada por un comité que está integrado por funcionarios de las mismas empresas de Factoraje, quienes evaluarán las solicitudes y forma de operación del solicitante; considerando la seguridad,

liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen, de la siguiente manera:

a) Verificación de las firmas, tipo de documento y numeración de acuerdo con los registros que para tal efecto constituye la empresa de Factoraje.

b) Confirmar en todos los casos, directamente con el emisor la legitimidad de los documentos propuestos.

No se efectuará ninguna operación en tanto no se tenga el expediente completo del Cliente, ni se hayan asegurado en caja fuerte los documentos objeto de cesión.

Una vez que se cumpla con ésto, se procede a la firma del contrato de Factoraje, en el que se establecen las reglas de operación, el porcentaje de honorarios, las condiciones de la cesión.

El contrato se firma ante dos testigos y es ratificado por Fedatario Público.

4.6.- COSTO DEL SERVICIO DE FACTORAJE:

El costo de las operaciones de factoraje para el cedente, está dado en relación directa con dos elementos:

a) El monto de los Intereses.

El valor de los intereses generados por los anticipos se calculan en función a la tasa líder mas algunos puntos, los cuales varían de una Empresa de Factoraje a otra.

b) Los honorarios por servicios de administración y cobranza de las cuentas cedidas.

Se calculan como un porcentaje del monto de la cartera que en promedio oscila entre el 1 y el 2%.

Por el pago de honorarios, la empresa de Factoraje se obliga con el Cedente a garantizar una línea de Factoraje para ser utilizada por el Cedente en el momento en que disponga; de esta forma tiene

una fuente de liquidez en el momento que lo requiera para cubrir sus necesidades de efectivo, que bien utilizada lo llevará a convertir un costo en un ingreso.

Existen además ahorros muy importantes en el servicio de Factoraje para el Cedente, que no son cuantificables totalmente; éstos son, el tiempo del empresario o funcionario del Cliente, que ya no le dedicarán al crédito, la cobranza y sobre todo, el tiempo que se le dedica día a día a su empresa. Así como el costo de oportunidad; ésto es, el valor que para el empresario tiene el de contar con dinero en efectivo para aprovechar oportunidades que tal vez nunca se le vuelvan a presentar. También disminuye la carga administrativa de las cuentas por cobrar y por tanto, los costos que ésto implica.

4.7.- HORARIO DE SERVICIO DEL FACTOR:

Los horarios de corte de recepción de solicitudes son:

Matutino de	9:00 a 11:00
Vespertino de	17:00 a 18:00

La recepción de solicitudes es permanente a través del Departamento de Crédito, el cual sellará de recibido con fecha y hora, estableciéndose los horarios de corte antes descritos, por lo que toda solicitud deberá apearse al corte que le corresponda, así que si una solicitud llega después de las 11:00 horas se considerará para el corte vespertino.

En caso de que la solicitud se reciba en el horario matutino y el comprador ya esté clasificado, (autorizado), la línea correspondiente se dará a más tardar a las 12:00 horas; cuando se reciba en horario vespertino se dará a más tardar a las 9:00 horas del día siguiente.

Lo anterior es con el fin de que el investigador tenga su horario adecuado para solicitar referencias de los compradores no clasificados, así como el archivo y registro de los compradores previamente autorizados.

Así, si un comprador no clasificado (nuevo), llega dentro del horario matutino, se deberá esperar la liga o reporte del resultado dentro de las 24 ó 48 horas siguientes; en caso que se reciba en horario vespertino la respuesta se obtendrá hasta las 48 horas siguientes.

V. - ASPECTO LEGAL

**5.1. - LEY GENERAL DE
ORGANIZACIONES Y
ACTIVIDADES AUXILIARES DE
CREDITO**

Artículo 45-A

Artículo 45-B

Artículo 45-C

Artículo 45-D

Artículo 45-E

Artículo 45-F

Artículo 45-G

Artículo 45-I

Artículo 45-J

Artículo 45-K

Artículo 45-R

Artículo 45-T

5.2. - CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION

Artículo 32-C

V. - ASPECTO LEGAL

5.1. -- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito:

En su capítulo III-BIS, artículos 45-A al 45-T, DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO, señala lo siguiente:

Artículo 45-A.- Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de Factoraje Financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

I.- Celebrar contratos de Factoraje Financiero, entendiéndose como tal, para efectos de esta ley, aquella actividad en la que mediante contrato que celebra la empresa de Factoraje Financiero con sus Clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos

derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo.

Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;

Descontar, dar en garantía o negociar en cualquier forma los títulos de crédito o derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere el párrafo anterior.

Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación.

Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

Artículo 45-B.- Por virtud del contrato de Factoraje, la empresa de Factoraje Financiero

conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

I.- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (sin recurso), o

II.- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (con recurso).

La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de Factoraje Financiero (Cobranza Directa) y excepcionalmente la cobranza se realizará por terceros (Cobranza Delegada).

Artículo 45-C.- Previamente a la celebración de los contratos de factoraje, las empresas de factoraje financiero podrán.

I.- Celebrar contratos de promesa de factoraje, y

II.- Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios, comprometiéndose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores.

Artículo 45-D.- Sólo podrán ser objeto de contrato de Factoraje, aquellos derechos de crédito NO VENCIDOS que se encuentren documentados en facturas o títulos de crédito que acrediten la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.

Artículo 45-E.- Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de

los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero, independientemente de la obligación que, en su caso contraigan. (Con recurso o sin recurso).

Artículo 45-F.- Los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos de crédito objeto de los contratos, salvo los que estén documentados en títulos de crédito aun cuando el contrato de factoraje se haya celebrado en términos de Factoraje sin Recurso.

Si del acto jurídico que dio origen a los derechos de crédito se derivan devoluciones, los bienes correspondientes se entregarán al cliente, salvo pacto en contrario.

Artículo 45-G.- Los clientes que celebren contratos de factoraje con recurso, podrán suscribir a la orden de la empresa de factoraje, pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente

identificados. Estos pagarés deberán ser no negociables.

La suscripción y entrega de dichos pagarés, no se considerará como pago de las obligaciones que documenten.

Artículo 45-I.- La transmisión de los derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, en los términos del artículo 45-K.

Artículo 45-J.- El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje financiero, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión. Dicha notificación se hará por la empresa de factoraje financiero en los términos previstos en el siguiente artículo.

Artículo 45-K.- La transmisión de los derechos de crédito deberá ser notificada al deudor

por la empresa de factoraje financiero, de acuerdo al artículo 32-C del CFF, a través de cualquiera de las formas siguientes:

I.- Entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción;

II.- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor, y

III.- Notificación realizada por fedatario público.

En los casos señalados, la notificación deberá ser realizada en el domicilio de los deudores, pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados.

Para los efectos de la notificación a que alude el párrafo anterior, se tendrá por domicilio de los deudores el que se señale en los documentos en que consten los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje.

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación a que este precepto se refiere, no los libera ante la empresa de factoraje financiero.

La notificación se tendrá por realizada al expedir los deudores contraseña, sello o cualquier signo inequívoco de haberla recibido por alguno de los medios señalados en el presente artículo.

Artículo 45-R.- Las empresas de factoraje financiero deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje. En sus decisiones deberán tener en cuenta preferentemente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer el análisis de los derechos

de crédito que vayan a adquirir. Las operaciones Con Recurso, deberán ser congruentes con la capacidad económica real de los clientes y con la naturaleza y clase de los derechos de crédito que se hayan transmitido.

Artículo 45-T.- A las empresas de factoraje financiero les está prohibido:

- Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de la empresa de factoraje financiero; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriores.

- Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinados a sus oficinas. Si por adjudicación o cualquier otra causa adquiriesen tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará, en

el plazo de un año, si se trata de bienes muebles, o de dos años, si son inmuebles.

- Realizar operaciones con oro, plata y divisas.

5.2.- Código Fiscal de la Federación

Artículo 32-C.- Las empresas de Factoraje Financiero estarán obligadas, en todos los casos, a notificar al deudor la cesión de derechos de crédito operado en virtud de un contrato de factoraje financiero, excepto en el caso de factoraje con mandato de cobranza o factoraje con cobranza delegada, dentro de un plazo que no excederá de diez días a partir de la fecha en que operó la cesión correspondiente.

VI. - FACTORAJE CON RECURSO

6.1.- PROCEDIMIENTO

6.2.- VARIANTES DEL FACTORAJE CON RECURSO

A) COBRANZA DELEGADA O MANDATO DE COBRANZA

**B) COMPRA CON ANTICIPO A CUENTA DEL
PAGO ACORDADO**

6.3.- VENTAJAS DEL FACTORAJE CON RECURSO

6.4.- DESVENTAJAS DEL FACTORAJE CON RECURSO

6.5.- EJEMPLO DE FACTORAJE CON RECURSO, CON ANTICIPO A CUENTA DEL PAGO ACORDADO.

VI. - FACTORAJE CON RECURSO

6.1.- PROCEDIMIENTO:

El Factoraje con Recurso, es aquel donde el Cedente queda solidariamente obligado con el Deudor a pagar las cuentas por cobrar en caso de que éstas no sean pagadas en el término señalado.

En el Factoraje con Recurso, la empresa de Factoraje adquiere la cartera vigente, no vencida, de determinada empresa industrial o comercial, operación respaldada por facturas, pagarés, etc., y un aforo que generalmente oscila entre el 20% y el 30% de la cartera cedida.

Al vencimiento, la empresa de Factoraje cobra al Deudor el 100% de los documentos y en un plazo de 24 horas hábiles, le regresa el porcentaje restante (aforo) a la empresa Cedente, este aforo

sirve a la empresa de Factoraje como una garantía por posibles devoluciones o descuentos adicionales.

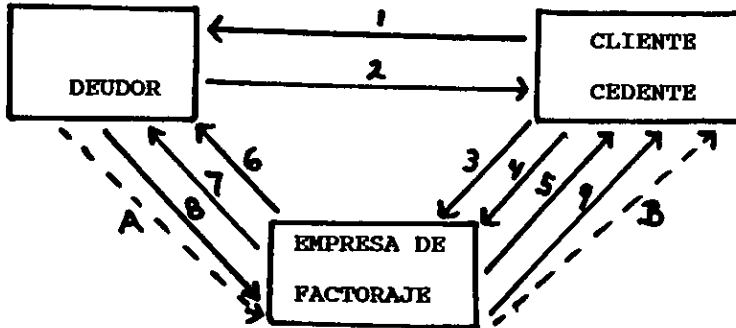
La administración y cobranza de la cartera corre a cargo de la empresa de Factoraje, mediante una comisión por honorarios que cobra a la empresa Cliente, quien a su vez firma un pagaré por el total de la línea.

Así, la empresa de Factoraje tiene en su poder además del contrato que especifica que el Cliente es responsable solidario; un documento (pagaré) que asegura el cobro de los derechos cedidos.

La empresa de Factoraje está obligada a notificar al Deudor que su cartera le ha sido cedida. (CFF art. 32-C).

Al vencimiento de la cartera la empresa de Factoraje, se presenta a cobrar el valor de la misma con cada uno de los Deudores.

FACTORAJE CON RECURSO



1.- El Cliente o Cedente realiza la venta de bienes o servicios.

2.- El Deudor entrega un contrarecibo o título de crédito (pagaré) a la empresa Cedente.

Ahora el Cedente solicita el servicio de Factoraje Financiero y realiza lo siguiente:

3.- Suscripción del Contrato de Cesión remitiendo facturas, pagarés.

4.- Firma del pagaré por la línea.

5.- El Factor paga el anticipo del importe acordado y éste oscila entre el 70% y el 80% del valor total del título de crédito.

6.- Notificación al Deudor por parte de la empresa de Factoraje (*).

7.- Al vencimiento del documento, el Factor se presenta ante el Deudor para realizar el cobro (*).

8.- El Deudor paga al Factor. (*).

9.- El Factor paga al Cedente el aforo o porcentaje que se le había retenido.

A.- En caso de no pago

B.- Opera el recurso en contra del Cedente.

(*) No aplica en Cobranza Delegada.

6.2.- VARIANTES DEL FACTORAJE CON RECURSO:

A) *COBRANZA DELEGADA O MANDATO DE COBRANZA:*

La Empresa de Factoraje y el Cedente, firman un contrato de cobranza delegada o contrato de mandato; en este último existen dos personas que son el mandante (el Factoraje) y el mandatario (Cedente), el Factor alecciona al su Cliente para que éste lleve a cabo la cobranza de la cartera correspondiente.

El Cliente cede sus cuentas por cobrar pero sigue en posesión de la cobranza.

A dicho contrato, deberá anexarse una relación detallada de derechos o documentos cedidos, la cual indicará los datos de identificación tanto del Cedente como del Deudor, además los datos de los documentos cedidos que amparan los derechos de crédito, importes y fechas de vencimiento.

El contrato para establecer cobranza delegada de los derechos de crédito, deberá realizarse ante Fedatario Público y señalará el derecho que tiene la empresa de Factoraje para realizar visitas de inspección a los encargados de la cobranza y de esta manera verificar la vigencia y existencia de tales derechos.

En estas operaciones se firman pagarés, ya sea uno por el monto de toda la línea o bien, uno por cada operación; esto se hace como una garantía adicional ante la imposibilidad del cobro.

El mandato de cobranza sólo se puede efectuar en la modalidad de Factoraje Financiero con Recurso, puesto que el Cliente está obligado en forma

solidaria con el Deudor (ante el Factor), por el pago de la cartera cedida.

El Cliente o Cedente que cobre los documentos cedidos, está obligado con el Factor a entregarle el total del cobro en un plazo no mayor de 10 días hábiles siguientes a la fecha en que se efectuó la cobranza.

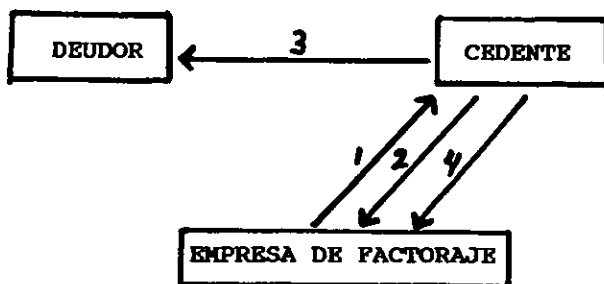
La liquidación se podrá hacer utilizando cualquiera de las siguientes opciones:

- a) Con cheque propio del Cedente.
- b) Con los cheques de los Deudores.
- c) Con depósito en una cuenta concentradora de la empresa de Factoraje, en este caso, el Cedente o Cliente deberá entregar junto con la ficha de depósito, una relación detallada de los cobros efectuados.

La cobranza delegada se recomienda principalmente a las empresas que tienen muy pulverizada su cartera y a las que tienen plazas foráneas donde no existen oficinas de Factoraje.

La Cobranza Delegada, es el único caso en el que la empresa de Factoraje no está obligada a realizar notificación al Deudor.

FACTORAJE CON RECURSO, CON COBRANZA DELEGADA



- 1.- Otorga el mandato de cobranza (Cobranza Delegada).
- 2.- Se efectúa la cesión de la cartera.
- 3.- Se realiza la cobranza.
- 4.- Liquida al Factoraje el importe de la cartera cobrada.

NOTA.- No se realiza la notificación, ya que se trata de mandato de cobranza. (CFE 32-C).

B) COMPRA CON ANTICIPO A CUENTA DEL PAGO**ACORDADO:**

En éste, la empresa de Factoraje se obliga con su Cliente (Cedente) a efectuar anticipos a cuenta del pago acordado, dicho anticipo se calcula sobre el valor nominal de las cuentas por cobrar y oscila entre el 70% y el 80%.

Sobre estos saldos, el Cedente se obliga a pagar un interés mensual sobre saldos insolutos cuya tasa será la tasa líder mas algunos puntos determinados por la empresa de Factoraje.

Una vez que el Factor haya cobrado los documentos cedidos, entregará al Cedente el aforo (20% a 30%).

6.3.- VENTAJAS DEL FACTORAJE CON RECURSO

- Proporciona liquidez inmediata.

- Optimiza los flujos de efectivo, al convertir las Cuentas por Cobrar, en efectivo.

- No se crea un Pasivo en forma directa, ya que se está vendiendo un Activo (aunque para esto se tengan que dar garantías como las Facturas).

6.4.- DESVENTAJAS DEL FACTORAJE CON RECURSO:

- La empresa Cedente no se desliga totalmente de los documentos otorgados, ya que sigue actuando como responsable solidario con el Deudor.

- Otra desventaja es que al ceder las cuentas por cobrar, existe la posibilidad de que éstas no puedan ser cobradas por el Factor, lo que ocasionaría que la empresa que cedió las cuentas,

tendría que pagarlas al Factor o pagar intereses moratorios sumamente altos, (el doble o el triple).

- El Factoraje puede resultar elevado cuando se otorgan plazos muy cortos, por efecto del porcentaje de comisión que cobra el Factor.

- La selectividad de los documentos hecha por el Factor, no aporta reducción de costos de cobranza.

**6.5.- EJEMPLO DE
FACTORAJE CON RECURSO CON
ANTICIPO A CUENTA DEL PAGO
ACORDADO**

La empresa "EL CARACOL VELOZ, S.A. DE C.V.", fabricante de zapatos de piel, se presenta ante la Empresa de Factoraje, "Factoraje Serfín, S.A. de C.V.", para solicitar el servicio de Factoraje Financiero, proporcionando la siguiente información:

SUS CLIENTES (DEUDORES)	IMPORTE	IVA	TOTAL
EMPRESAS TRIPLE "A"	EN MILES	15%	
ZAPATERIAS LAGO	\$ 180	27	207
ZAPATERIAS LA PAZ	160	24	184
ZAPATERIAS LA LUNA	60	9	69
ZAPATERIAS PARIS	<u>40</u>	<u>6</u>	<u>46</u>
TOTAL	\$ 440	66	506

Una vez analizada la viabilidad de la operación, la empresa de Factoraje reconoce la solvencia de los Clientes antes mencionados y procede a autorizar una línea de \$ 510,000.-

El aforo es del 20% sobre el monto total de las cuentas cedidas.

Ambas partes firman un contrato de FACTORAJE CON RECURSO CON ANTICIPO A CUENTA DEL PAGO ACORDADO y cede los documentos previamente autorizados.

La tasa de descuento será de 37.07 puntos tomando como base la tasa líder más 4 puntos, por lo que la tasa a cobrar será 41.07% anual.

El plazo es de 60 días, y EL CARACOL VELOZ firma un pagaré que ampara el total de las cuentas cedidas a la Empresa de Factoraje.

La comisión por Honorarios será del 1%.

CALCULO

Valor nominal de los Documentos.		\$	506,000.00
MENOS:			
Garantía o aforo (20%)	(-)	\$	<u>101,200.00</u>
Igual al importe aforado	(=)	\$	404,800.00
MENOS:			
Descuento:			
(\$ 404,800*41.07%/360*60)	(-)	\$	27,708.56
MENOS:			
Comisión x Hon. (506,000*1%)	(-)	\$	5,060.00
IVA s/Comisión (5,060*15%)	(-)	\$	<u>759.00</u>
IGUAL A ANTICIPO	(=)	\$	371,272.44
			=====

**CONTABILIDAD DEL CLIENTE O
CEDENTE**

- 1 -

BANCOS	\$	371,272.44
INTER. PAG. POR ANT.		27,708.56
-INTERESES POR FACTORAJE		
GASTOS FINANCIEROS		5,060.00
-HONORARIOS		
IVA ACREDITABLE		759.00
DEUD. DIVERSOS FACTORAJE		101,200.00
-FACTORAJE SERFIN		
CLIENTES	\$	506,000.00
-Z. LAGO	\$	207,000.00
-Z. LA PAZ		184,000.00
-Z. LA LUNA		69,000.00
-Z. PARIS		46,000.00

Registro de las cuentas por cobrar
cedidas a la Empresa de Factoraje.

- 2 -

GASTOS FINANCIEROS	\$	13,854.28
-INTERESES POR FACTORAJE		
INTER. PAG POR ANT.	\$	13,854.28

Registro de intereses devengados en el primer mes.

- 3 -

GASTOS FINANCIEROS	\$ 13,854.28
--------------------	--------------

-INTERESES POR FACTORAJE

INTER. PAG POR ANT.	\$ 13,854.28
---------------------	--------------

Registro de los intereses devengados

en el segundo mes.

- 4 -

BANCOS	\$ 101,200.00
--------	---------------

DEUD. DIVER. FACTOR.	\$ 101,200.00
----------------------	---------------

-FACTORAJE SERFIN

Por la recuperación del aforo, una

vez cobrada la cartera cedida.

**VII.- FACTORAJE SIN
RECURSO (PURO)**

7.1.- PROCEDIMIENTO

**7.2.- SUBMODALIDADES DEL FACTORAJE SIN
RECURSO**

A) CON PAGO AL VENCIMIENTO

B) CON PAGO ANTICIPADO

7.3.- VENTAJAS DEL FACTORAJE SIN RECURSO

7.4.- DESVENTAJAS DEL FACTORAJE SIN RECURSO

**7.5.- EJEMPLO DE FACTORAJE SIN RECURSO CON PAGO
ANTICIPADO.**

VII.- FACTORAJE SIN RECURSO (PURO)

7.1.- PROCEDIMIENTO:

Es la compra de cartera vigente sin vía de regreso para el Cedente, es decir, es aquel donde el Cedente NO queda obligado a responder por la falta de pago de las cuentas por cobrar cedidas al Factor; este último se hace responsable por completo de las cuentas no cobradas, salvo en los casos en que la falta de cobro sea por causas relacionadas directamente con la empresa Cedente, en cuyo caso, ésta estará obligada a devolver dichas cantidades a la empresa de Factoraje.

El Cedido o Deudor se libera de toda responsabilidad por incumplimiento en el pago. *Son operaciones que inequívocamente se manejan con cobranza directa.*

Este servicio sólo se entrega a empresas de primer orden, (Triple A como CFE, PEMEX, Liverpool,

El Palacio de Hierro, Sears, Suburbia, Vips, Gigante, etc.), donde el riesgo de incobrabilidad es mínimo.

La Empresa de Factoraje y el Cliente, suscriben un contrato de cesión de derechos para operaciones de Factoraje sin Recurso. La cartera cedida debe estar debidamente documentada en facturas, títulos de crédito como pagarés o letras de cambio.

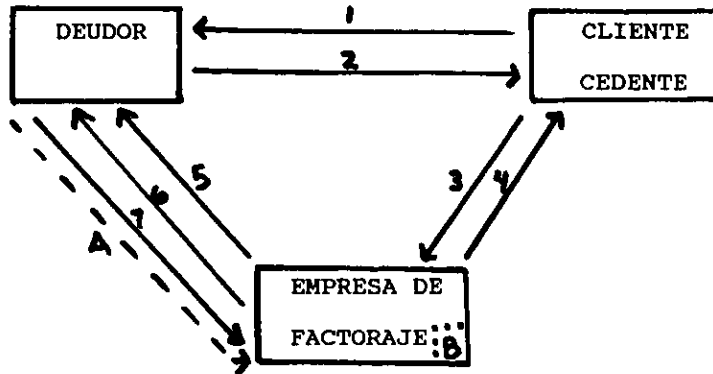
Se realiza efectuando un endoso en el caso de títulos de crédito, o bien, efectuando una cesión en el caso de facturas o contrarecibos.

Si bien es cierto que al utilizar una operación de Factoraje Sin Recurso el precio que el Factor cobra al Cedente es superior a la modalidad de Factoraje con Recurso, también lo es el hecho de que tanto la empresa de Factoraje como el Cedente tienen mayores garantías de pago gracias al minucioso estudio de la cartera que se quiere ceder, de manera que ninguno vaya a tener problemas al momento del cobro efectivo.

Al vencimiento de la cartera cedida, el Factor se presenta para cobrar el valor de la misma con cada uno de los Deudores.

También en el Factotraje Sin Recurso, el Factor está obligado a notificar al Deudor que su cartera le ha sido cedida (CFF 32-C), y así, al vencimiento de la cartera, la empresa de Factoraje es la encargada de cobrar a los Deudores.

FACTORAJE SIN RECURSO



1.- La Empresa Cedente o Cliente vende bienes o servicios.

2.- El Deudor, entrega un contrarecibo o título de crédito.

Ahora la Empresa Cedente solicita el servicio de Factoraje Financiero sin Recurso y realiza lo siguiente:

3.- Cede documentos sin vía de regreso.

4.- La empresa de Factoraje, paga el 100% del documento menos el costo financiero.

5.- Notificación.

6.- Al vencimiento del documento, el Factor se presenta ante el Deudor para realizar el cobro de los documentos.

7.- El Deudor paga el 100% del documento al Factor.

A.- En caso de no pago.

B.- El Factor asume el riesgo total sobre las cuentas no cobradas.

7.2.- SUBMODALIDADES DEL FACTORAJE SIN RECURSO

A) CON PAGO AL VENCIMIENTO:

En esta operación, la empresa de Factoraje asume el riesgo total de incobrabilidad y el pago de la cuenta por cobrar se hace a un plazo previamente acordado entre el Factor y al Cliente o Cedente, es decir, que el pago se hace independientemente de si se efectúa o no el cobro de la cuenta por cobrar.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

B) CON PAGO ANTICIPADO:

Aquí el Factor está obligado a anticipar una parte del pago (máximo el 40%), y a liquidar la diferencia en la fecha del vencimiento, aún cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

En ambas submodalidades, el Factor notifica al deudor que las cuentas por cobrar a su cargo deberán ser pagadas a él, por ser el propietario de dichas cuentas.

El Factor inicia la operación como si se tratara de Factoraje con Recurso y a medida que va conociendo al comprador, va asumiendo el riesgo de incobrabilidad.

Las fórmulas anteriores implican para el Factor un conocimiento amplio de los Deudores (compradores), de las cuentas por cobrar y del riesgo que cada una de ellas implica.

No obstante, el Factor puede declinar el pago al Cedente cuando el Comprador ó Deudor se

rehusa a pagar por causas imputables al Cedente, por ejemplo, cuando la mercancía entregada carezca de la calidad pactada, cuando existan atrasos en la entrega, cuando la calidad o el modelo sea diferente a lo contratado, etc.

7.3.- VENTAJAS DEL FACTORAJE SIN RECURSO:

La principal ventaja es que la Empresa Cedente se desliga de la responsabilidad de pago de las cuentas por cobrar que Cede a la empresa de Factoraje.

- Proporciona liquidez inmediata.

- Hay una rotación más efectiva de los Activos Circulantes (Monetarios).

-No se crea un Pasivo en forma directa, ya que se está vendiendo un Activo (aunque se tengan que entregar garantías como Facturas, etc.).

7.4.- DESVENTAJAS DEL FACTORAJE SIN RECURSO

El principal inconveniente es que el costo financiero es mayor al de Factoraje con Recurso, además de que el porcentaje de anticipo es menor al aumentar el porcentaje del aforo.

- La selectividad de los documentos que hace el Factor, no aporta reducción en costos de cobranza.

7.5.- EJEMPLO DE FACTORAJE

SIN RECURSO CON PAGO ANTICIPADO:

La actividad principal de la empresa Sanfer, S.A. de C.V., es la elaboración y distribución de productos farmacéuticos para uso humano.

Presenta la siguiente información :

Su principal Cliente es el IMSS, abarcando el 90% de sus ventas totales.

El anticipo es del 65% sobre el monto total de las cuentas cedidas.

La línea de crédito autorizada es de \$ 510,000.00

La tasa de descuento será de 37.07 puntos tomando como base la tasa líder más 7 puntos, por lo que la tasa a cobrar será 44.07% anual.

El plazo es de 60 días.

La comisión (Honorarios) será del 2%.

El monto total de la cartera cedida es de \$ 506,000.00

La operación se lleva a cabo como un FACTORAJE SIN RECURSO Y CON PAGO ANTICIPADO.

CALCULO

Valor nominal de los			
Documentos.		\$	506,000.00
 MENOS:			
Garantía o aforo (35%)	(-)	\$	<u>177,100.00</u>
 Igual al importe aforado	 (=)	\$	 328,900.00
 MENOS:			
Intereses:			
(\$328,900*44.07%/360*60)	(-)	\$	24,157.70
 MENOS:			
Comisión x Honor.(506,000*2%)	(-)	\$	10,120.00
 IVA (10,120*15%)	 (-)	\$	 <u>1,518.00</u>
 IGUAL A ANTICIPO	 (=)	\$	 293,104.30
			 =====

**CONTABILIDAD DEL
CEDENTE**

- 1 -

BANCOS	\$	293,104.30
INTER. PAG. POR ANT.		24,157.70
-DESCUENTO POR FACTORAJE		
GASTOS FINANCIEROS		10,120.00
-HONORARIOS		
IVA ACREDITABLE		1,518.00
DEUD. DIVERSOS FACTOR.		177,100.00
-FACTORAJE SERFIN		
CLIENTES		\$ 506,000.00

Registro de las cuentas por cobrar
cedidas a la Empresa de Factoraje.

- 2 -

GASTOS FINANCIEROS	\$	12,078.85
-DESCUENTO POR FACTORAJE		
INTER. PAG POR ANT.		\$ 12,078.85
-DESCUENTO POR FACTORAJE		

Registro de los intereses devengados
en el primer mes.

- 3 -

GASTOS FINANCIEROS	\$ 12,078.85
--------------------	--------------

-DESCUENTO POR FACTORAJE

INTER. PAG. x ANT.	\$ 12,078.85
--------------------	--------------

-DESCUENTO POR FACTORAJE

Registro de los intereses devengados
en el segundo mes.

- 4 -

BANCOS	\$ 177,100.00
--------	---------------

DEUD. DIVER. FACTOR.	\$ 177,100.00
----------------------	---------------

-FACTORAJE SERFIN

Por la recuperación del aforo, una
vez cobrada la cartera cedida.

**VIII.- OTROS TIPOS DE
FACTORAJE**

8.1.- FACTORAJE A PEDIDOS (PREFACTORAJE)

8.2.- FACTORAJE SINDICADO

**8.3.- FACTORAJE DE SEGUNDO NIVEL
(REFACTORAJE)**

VIII.- OTROS TIPOS DE FACTORAJE :

8.1.- FACTORAJE A PEDIDOS (PREFACTORAJE):

También se le conoce como Promesa de Factoraje, se aplica a empresas productoras de bienes que aún están en proceso de fabricación, pero que ya está comprometida su entrega mediante un pedido.

Este pedido puede descontarse por medio de un contrato denominado Promesa de Factoraje, en el que se recibe un porcentaje de anticipo, que puede ser hasta del 40% del importe total del mismo.

Este tipo de operación está señalado en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC) en su artículo 45-C fracción I.

Por las características de este servicio, sólo se utiliza con Clientes que tengan por lo menos un año operando con la Empresa de Factoraje, con excelente experiencia.

Una vez facturadas y entregadas las mercancías, estas facturas son cedidas a la Empresa de Factoraje quien después de realizar la cobranza, procede a entregar el importe restante de la cesión. Es importante señalar que el plazo máximo de entrega, no deberá exceder los 90 días, sin embargo la SHCP podrá autorizar un plazo mayor cuando las características de la operación lo justifiquen.

8.2.- FACTORAJE SINDICADO:

Es cuando dos o más empresas de Factoraje otorgan o celebran una operación de Factoraje.

En otras palabras, es la compra compartida de la cartera de una empresa. Esto ocurre con carteras que superan los recursos individuales de cualquier empresa de Factoraje, por lo que varias

empresas de Factoraje se unen, coordinadas por la empresa Factor que hizo el contacto.

Se puede pactar con recurso o sin recurso.

Este tipo de operaciones se realiza con empresas de grandes dimensiones tales como PEMEX y CFE.

A continuación presento un ejemplo de Factoraje Sindicado a Proveedores:

Factoring Comermex, quien fue la primera institución que ofreció este tipo de servicio, era representante de todos los Factores que trabajaban con PEMEX para cobrar las facturas cedidas a cada uno de ellos. La forma en que generalmente opera consiste en que los Proveedores de PEMEX que están interesados, acudan a la Empresa de Factoraje que elijan para presentar el original de las cuentas por cobrar a cargo de esta paraestatal, y presenten además una carta dirigida a PEMEX, para que se le asigne con dicha empresa de Factoraje; esta última le reportará directamente al Factor correspondiente, los

datos de los contrarecibos que pretenden adquirir a efecto de que el síndico (Factoring COMERMEX), tramite ante PEMEX dicha documentación para que así PEMEX realice el pago al síndico y este último lo canalice al Factor correspondiente.

**8.3.- FACTORAJE DE SEGUNDO NIVEL
(REFACTORAJE):**

Operación por la cual una empresa de Factoraje apoya directamente a otra empresa de Factoraje, compartiendo en la mayoría de los casos los intereses y comisiones.

Es un contrato que celebran dos Empresas de Factoraje en el que una de ellas cede sus cuentas por cobrar a la otra; esta cesión puede hacerse con recurso o sin recurso y sólo es necesario entregar una relación de la cartera y un informe de la cobranza.

Generalmente lo solicitan los Factores medianos y pequeños a aquellos que pertenecen a Grupos Financieros.

IX. - SITUACION ACTUAL DEL FACTORAJE FINANCIERO:

En 1993, antes de la crisis económica, el sector del Factoraje Financiero en México, estaba compuesto por 54 empresas , que lograron financiar en conjunto 3 veces más que el volumen de 1996 con un promedio de 249 clientes por empresa de Factoraje. El Financiero 9 de Marzo de 1997. (Pág. 8).

A principios de los 90's, las empresas de todos los sectores se encontraban en proceso de cambio y expansión de manera que pudieran eficientar sus procesos y procedimientos tecnológicos; debido a lo anterior, las deudas que adquirieron tomaron en conjunto niveles realmente importantes.

En diciembre de 1994 la economía nacional se desploma con la devaluación del peso mexicano frente al dólar americano. Las compañías comprometidas con

pasivos quedan endeudadas por lo menos al doble, situación que ocasiona la quiebra inmediata de muchas de ellas principalmente las micro, pequeñas y medianas empresas quienes no pudieron soportar la impresionante proporción de deuda que obtuvieron. Aunado a lo anterior, la importante disminución en las ventas por la contracción de los mercados ocasionó, en conjunto, que las deudas no pudieran ser cubiertas, por lo menos en un principio.

La crisis económica derivada de la devaluación en diciembre de 1994, se vio naturalmente reflejada tanto en la población en general como en cada una de las industrias productivas del país.

Dicha devaluación trajo consigo, entre otras cosas, que el consumo general de la población se viera disminuido sustancialmente en 1995 según datos del Banco de México. Esto se debió básicamente al incremento en los niveles de desempleo, la cautela de no gastar ante la imposibilidad de conocer la situación laboral y financiera a corto plazo de las personas y a los efectos de las tasas de interés presentadas (Varela, p. 13).

Lo anterior conlleva a una importante reducción de las ventas dentro de todos los sectores en las empresas mexicanas. Las compañías vieron mermadas sus utilidades a causa de la disminución de sus ventas.

El número de empresas de Factoraje pasó de 54 en 1993, 33 en 1995 y 23 en diciembre de 1996, lo que revela un fuerte adelgazamiento en el sector, muchos Factores se fusionaron a los Bancos que les dieron su nombre. El 8 de junio de 1997 "El Financiero" publica (pág. 4) que el sector se encuentra conformado por poco más de 30 compañías entre las que se encuentran cinco extranjeras, siete de grupos financieros y el resto independientes, sin descartar que el sector, seguirá sufriendo un importante adelgazamiento.

Algunas empresas de Factoraje, debido a que su administración fue ciertamente deficiente, la crisis ocasionó su irremediable desaparición, como en el caso de Factoraje Probusa, quien desde su creación tuvo una cartera vencida, la cual fue creciendo cada vez en mayor proporción a la disminución de su cartera

vigente, lo cual ocasionó finalmente su revocación en abril de 1994.

El problema de la crisis ocasionó que los Factorajes independientes; es decir, los no pertenecientes a Grupos Financieros o que no contaban con el apoyo de un Banco, no pudieran soportar el grado en que sus carteras vencidas aumentaron, en contrasentido a sus carteras activas, las cuales se mostraron con tendencias bajistas.

Además, la banca se vio forzada a suspender los préstamos a las empresas en general, lo que agravó aún más el problema al que se enfrentaban los Factores al no poder, por una parte solventar sus propios problemas crediticios y, por otra, el no poder expandir su mercado.

Es importante recalcar el hecho de que no todas las empresas de Factoraje sufrieron con la crisis. Por ejemplo el hecho de que algunas compañías surgieran poco antes del problema económico, les permitió evitar entrar en "el juego" de la captación masiva de clientes y así evitar el enorme

endeudamiento; tal es el caso de Factoraje Inbursa, el cual inicia operaciones en septiembre de 1994 y mantiene cartera predominantemente de Grupo Carso (Al cual pertenece), lo cual le ha permitido crecer, fortalecerse y sobre todo, aprender de los demás para evitar caer en errores graves que le ocasionen su revocación.

Una manera muy frecuentada por las empresas de Factoraje para obtener recursos, era a través de préstamos bancarios los cuales antes de diciembre de 1994 se realizaban constantemente.

En términos generales se advierte indudablemente que los préstamos bancarios ocupan, el primer lugar en cuanto a deuda con un 85.16% en promedio, por el periodo que corre de 1991 a septiembre de 1996, seguido mucho más abajo de otros pasivos que bien pueden incluir Refactorajes y Factorajes Sindicados entre otros con un 14.21% en el mismo periodo.

Resultan en verdad sugestivos los beneficios y/o perjuicios que se obtienen al formar parte de un

Grupo Financiero. Los Grupos Financieros se crearon, entre otras cosas, para fortalecer a las Instituciones Auxiliares de Crédito (como el Factoraje Financiero); sin embargo los perjuicios financieros en el caso de una revocación por quiebra no resultan ser nada agradables.

En el caso de los Factorajes que son parte de Grupos Financieros, no pueden declararse en quiebra, por lo que deben continuar con su proceso de endeudamiento para poder proseguir con los pagos de sus anteriores compromisos hasta saldarlos en su totalidad.

Al tratarse de un Factoraje Independiente la situación es diferente, en este caso simplemente se obtiene la revocación por insolvencia y/o quiebra, reorganizando sus compromisos de pago y cobro. En este caso, obviamente no será necesario, ni conveniente, que el Factor deba endeudarse con nuevos pasivos.

Después de la crisis de 1994, el sector de Factoraje Financiero se redujo a casi una tercera parte; hoy en día existen 24 empresas que han reducido su tamaño, contra 54 que había en 1994.

CASO PRACTICO

CASO PRACTICO:

La empresa "EL AVE FENIX, S.A. DE C.V.", fabricante de zapatos de piel, se presenta ante la Empresa de Factoraje "FACTORAJE SERFIN, S.A. DE C.V.", para solicitar el servicio de Factoraje Financiero, proporcionando la siguiente información:

SUS CLIENTES (DEUDORES)	IMPORTE	IVA	TOTAL
EMPRESAS TRIPLE "A"	EN MILES	15%	
ZAPATERIAS LAGO	\$ 180	27	207
ZAPATERIAS LA PAZ	160	24	184
ZAPATERIAS LA LUNA	60	9	69
ZAPATERIAS PARIS	<u>40</u>	<u>6</u>	<u>46</u>
TOTAL	\$ 440	66	506

Una vez analizada la viabilidad de la operación, Factoraje Serfín reconoce la solvencia de los Clientes antes mencionados y procede a autorizar una línea de \$ 510,000.-

El aforo es del 20% sobre el monto total de las cuentas cedidas.

La tasa de descuento será de 37.07 puntos tomando como base la tasa líder más 4 puntos, por lo que la tasa a cobrar será 41.07% anual.

El plazo es de 60 días, y EL AVE FENIX firma un pagaré que ampara el total de las cuentas cedidas a la Empresa de Factoraje.

La comisión por Honorarios será del 1%.

PROCEDIMIENTO:

La empresa El Fénix, S.A. DE C.V., Y Factoraje Serfín, S.A. de C.V., firman un contrato de Factoraje Con Recurso con Anticipo a Cuenta del Pago Acordado, (Formato 1).

El Ave Fénix, S.A. de C.V., cede facturas a Factoraje Serfín S.A. de C.V., para la transmisión de derechos de crédito cuyas características se especifican en el contrato de cesión (Formato 2).

El Factoraje sella de recibido, y entrega el cheque al Ave Fénix, por el anticipo (Formato 3).

El Factor realiza la cobranza.

El Factor envía a su cliente un Estado de Cuenta.

A más tardar en 10 días hábiles El Ave Fénix recoge un cheque que ampara el 100% del aforo retenido, ya que no existieron devoluciones ni rebajas sobre ventas.

Recepción de documentos recibe la cesión y sella de recibido.

CALCULO

Valor nominal de los

Documentos. \$ 506,000.00

MENOS:

Garantía o aforo (20%) (-) \$ 101,200.00

Igual al importe aforado (=) \$ 404,800.00

MENOS:

Intereses:

(\$ 404,800*41.07%/360*60) (-) \$ 27,708.56

MENOS:

Comisión x Honor.(506,000*1%) (-) \$ 5,060.00

IVA (5,060*15%) (-) \$ 759.00

IGUAL A ANTICIPO (=) \$ 371,272.44

=====

**CONTABILIDAD DEL
CEDENTE**

- 1 -

BANCOS	\$	371,272.44
INTER. PAG. POR ANT.		27,708.56
-INTER. POR FACTORAJE		
GASTOS FINANCIEROS		5,060.00
-HONORARIOS		
IVA ACREDITABLE		759.00
DEUD. DIVERSOS FACTOR.		101,200.00
-FACTORAJE SERFIN		
CLIENTES	\$	506,000.00
-Z. LAGO	\$	207,000.00
-Z. LA PAZ		184,000.00
-Z. LA LUNA		69,000.00
-Z. PARIS		46,000.00

Registro de las cuentas por cobrar
cedidas a la Empresa de Factoraje.

- 2 -

GASTOS FINANCIEROS	\$	13,854.28
-INTERESES POR FACTOR.		
INTER. PAG x ANT.	\$	13,854.28

Registro de los intereses devengados en el primer mes

- 3 -

GASTOS FINANCIEROS	\$ 13,854.28
--------------------	--------------

-INTERESES POR FACTOR.

INTER. PAG x ANT.	\$ 13,854.28
-------------------	--------------

Registro de los intereses devengados

en el segundo mes.

- 4 -

BANCOS	\$ 101,200.00
--------	---------------

DEUD. DIVER. FACTOR.	\$ 101,200.00
----------------------	---------------

-FACTORAJE SERFIN

Por la recuperación del aforo, una

vez cobrada la cartera cedida.

**CONTABILIDAD DE
FACTORAJE SERFIN**

- 1 -

CARTERA DE FACTORAJE C/REC.	\$	506,000.00
BANCOS	\$	371,272.44
ACREED. DIVERSOS		101,200.00
-EL AVE FENIX		
INGRESOS		5,060.00
-HONORARIOS		
IVA POR PAGAR		759.00
INTER. COB. x ANT.		27,708.56

Registro de los derechos de
crédito cedidos.

- 2 -

INTERESES COB. x ANT.	\$	13,854.28
INGRESOS		\$ 13,854.28
-INTERESES		

Por los intereses devengados
en el primer mes.

- 3 -

INTER. COB x ANT.	\$	13,854.28
INGRESOS		\$ 13,854.28
-INTERESES		

Por los intereses devengados del segundo mes.

- 4 -

BANCOS	\$ 506,000.00
CARTERA FAC. C/REC.	\$ 506,000.00

Cobranza por las cuentas cedidas.

- 5 -

ACREED. DIVERSOS	\$ 101,200.00
- EL AVE FENIX	
BANCOS	\$ 101,200.00

Registro a la entrega del aforo.



FACTORAJE SERFIN, S.A. DE C.V.

ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO
GRUPO FINANCIERO SERFIN

FORMA FG.(CON RECURSO)

APARTADO A

ANEXO 1 QUE FORMA PARTE DEL CONTRATO NORMATIVO DE FACTORAJE FINANCIERO N° 01317
DE FECHA 30 de Septiembre de 1998.

APARTADO B

CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO N° 01317
DE FECHA 30 de Septiembre de 1998.
NUMERO DE RELACIONES QUE SE ADJUNTAN _____
IMPORTE DE ESTE CONTRATO N\$ _____

Contrato de Factoraje Financiero que celebran El Ave Fénix, S.A. de C.V.
(EL CLIENTE) y FACTORAJE SERFIN, S.A. DE C.V., ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CREDITO, GRUPO FINANCIERO SERFIN (FACTORAJE) de acuerdo con las siguientes Declaraciones y Cláusulas:

DECLARACIONES

EL CLIENTE y FACTORAJE declaran:

I. Que con los datos que se anotan en el apartado A, celebraron un Contrato (el "Contrato") Normativo de Factoraje Financiero por virtud del cual EL CLIENTE convino con FACTORAJE la transmisión de DERECHOS DE CREDITO a cargo de los adquirentes de bienes vendidos o servicios prestados por EL CLIENTE.

II. Que en cumplimiento de lo estipulado en dicho Contrato desean celebrar el presente de acuerdo con las siguientes:

CLAUSULAS

PRIMERA. EL CLIENTE transmite en este acto a FACTORAJE los DERECHOS DE CREDITO que se detallan en las relaciones que se adjuntan a este documento, como parte integral del mismo, haciendo entrega de toda la documentación que comprueba su existencia, conteniendo cada uno de ellos la leyenda de transmisión o bien el endoso correspondiente en favor de FACTORAJE. Dicha transmisión se efectúa sin reserva ni limitación alguna, comprendiendo todos los derechos accesorios a tales DERECHOS DE CREDITO, incluyendo, sin limitar, el derecho de cobro de los intereses que en su caso hubiesen sido pactados y las garantías otorgadas en relación con los mismos. EL CLIENTE garantiza a FACTORAJE la existencia y legitimidad de los DERECHOS DE CREDITO, materia de este contrato, y responde solidariamente con los DEUDORES del pago puntual y oportuno de los DERECHOS DE CREDITO transmitidos.

SEGUNDA. El precio de los DERECHOS DE CREDITO objeto de este Contrato, es la cantidad de \$506,000.00
Quinientos seis mil pesos 00/100 M.N. que FACTORAJE pagará a EL CLIENTE dentro del plazo señalado en el Contrato, sin embargo, a solicitud del CLIENTE, FACTORAJE, a su elección podrá otorgar Pagos Parciales sobre este precio en los términos y condiciones señalados en el Contrato.

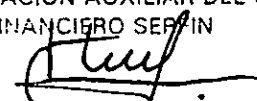
TERCERA. De acuerdo con lo estipulado en el Contrato, EL CLIENTE paga en este acto a FACTORAJE los Honorarios estipulados en el mismo.

CUARTA. Con arreglo a lo dispuesto por el Artículo 48 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, este Contrato constituye un Título Ejecutivo que trae aparejada ejecución.


QUINTA. Para todos los efectos que correspondan, este Contrato se otorga ante Fedatario Público. Los gastos que esto ocasionen serán a cargo del CLIENTE.

SEXTA. Las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los tribunales señalados en el Contrato.

FACTORAJE SERFIN, S.A. DE C.V.
ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO,
GRUPO FINANCIERO SERFIN




NOMBRE(S):
Lic. Carlos Roldán Nava
A P O D E R A D O (S)

TESTIGO: 
NOMBRE:

Lic. Luis Aguilera Paz

EL CLIENTE



NOMBRE(S):
Lic. Jorge de la Rosa
A P O D E R A D O (S)

TESTIGO: 
NOMBRE:

Lic. Ignacio de Alvaro

PERSONALIDADES

FACTORAJE SERFIN, S.A DE C.V., ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO, GRUPO FINANCIERO SERFIN, constituida como FACTORING INTERAMERICANA, S.A., en escritura pública 48373 del 20 de octubre de 1975, otorgada ante la fe del Lic. Ignacio Morales Lechuga, Notario Público 116 de México, D.F., actuando en el protocolo del Lic. Fausto Rico Alvarez, Notario Público 6 de México, D.F., inscrita en el Registro Público de Comercio de México, D.F., bajo el número 122, a fojas 132, Volumen 973, Libro 3°. Cambió su denominación a FACTORING SERFIN, S.A., en escritura pública 56740 del 23 de febrero de 1977, otorgada ante el mismo Notario, actuando en la misma forma que en la anterior escritura, inscrita en el ya citado Registro, bajo el número 404, a fojas 338, Volumen 1015, Libro 3°. Se transformó de S.A. a S.A., ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO, mediante escritura pública 13598 del 23 de octubre de 1990, otorgada ante el Lic. Antonio Velarde Violante, Notario Público 164 del D.F., inscrita en el Registro señalado, bajo el Folio Mercantil 15663. Cambió su denominación a la actual, adoptó la modalidad de C.V. y se incorporó al GRUPO FINANCIERO SERFIN en escritura 30243 de fecha 27 de mayo de 1993, otorgada ante la fe del Lic. Fermín Fulda Fernández, Notario Público 105 del Distrito Federal, e inscrita en el mencionado Registro bajo el citado Folio Mercantil. Representada mancomunadamente en este acto por dos de los siguientes Sres: Lic. José Enrique Servín Fernández, Lic. Martín Carlos Raciél López Prieto, Lic. Kenya Fabiola Mónica Miranda Pérez, Lic. Ramiro Rodríguez Pineda, Lic. Mauricio Domínguez del Portillo, Lic. José Faustino Castillo Rocha y Lic. Miguel Angel Rivas Salgado o individualmente por los siguientes Señores: Lic. Blanca Laura Ulloa Padilla, Antonia Hernández Martínez, Sr. José Ernesto Marín Moreno, Sr. Sergio Martínez Rangel, Miqueas Leal Barrera, María Guadalupe Palomo Garay, María Esther Hernández Mendoza, Armando Arturo Lacavex Nájera, Elba Esther Aranda Castañeda, Claudia Martínez Arizmendi, Miguel Angel Carreón Quezada, Martha Susana Robles Ruiz, Liliana Columba Torres Vázquez, Ignacio Alberto Villalvazo Serafin, Blanca Lorena Pozo López, Roberto Porfirio Guzmán Unibe, María del Carmen Cedillo Gómez, Teresa de Jesús Piñón Chacón, Beñito Fernández Mesta, Ing. Víctor Manuel Rojas Palacios, Jorge Sergio Sánchez Sánchez, Martín Juventino Torija León y Leticia González Hernández, por poder especial conferido a los 5 primeros en la escritura pública 29520 del 12 de septiembre de 1991, otorgada ante la fe del ya citado Notario Público 105 de México, D.F., y a los restantes por poder especial otorgado en la escritura 157622 del 30 de abril de 1993, otorgada ante la fe del Lic. Miguel Alessio Robles, Notario Público 19 del D.F., ambas inscritas en el multicitado Registro y bajo el folio indicado. Quienes manifiestan ser: Mexicanos por Nacimiento; Mayores de Edad; Ejecutivos y con domicilio en

EL CLIENTE

Privada de Horacio #10
Col. Polanco
C.P. 11560
México, D. F.

En la ciudad de México, D.F. a los 30 días del mes de Septiembre de mil novecientos noventa y ocho. ANTE MI, LICENCIADO Ricardo Orozco Pineda PUBLICO N° 17 DE México, D.F. en ejercicio, COMPARECEN los representantes legales de

ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO, GRUPO FINANCIERO SERFIN, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE, para hacer constar que:

- I. Para todos los efectos de ley, ratifican en este acto ante el suscrito Notario Público el contenido del contrato precedente por ser la fiel expresión de sus voluntades.
- ii. Reconocen como suyas las firmas que lo calzan, por haber sido puestas de su puño y letra, y ser las que usan en todos sus actos.
- iii. Ellos en lo personal y sus representadas tienen capacidad legal para la celebración del presente acto y que sus representaciones no les han sido revocadas, modificadas, ni limitadas en forma alguna, encontrándose por tanto vigentes a la fecha de la presente ratificación.

Por lo antes expuesto, YO, el Notario Público que suscribe DOY FE:

PRIMERO. De que conozco a los representantes de FACTORAJE SERFIN, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE, ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO, GRUPO FINANCIERO SERFIN, y que me aseguré de la identidad del(los) representante(s) legal(es) de El Ave Fénix, S.A. de C.V. por medio de los documentos oficiales que obran en el Archivo Oficial que es a mi cargo.

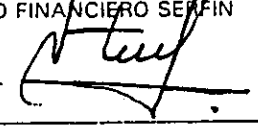
SEGUNDO. De que los comparecientes, sin que me conste nada en contrario, tienen capacidad legal para contratar y obligarse.

TERCERO. De que me cercioré de la legal existencia de los otorgantes, así como de la personalidad con que comparecen sus representantes; acreditándose dichas personalidades en el Contrato que por este medio se ratifica, siendo debidamente comprobadas por mí, dándolas por reproducidas íntegramente en el presente documento como si a la letra se insertasen.


CUARTO. De que los datos generales de los representantes de los otorgantes obran en el capítulo de PERSONALIDADES en el Contrato que por este medio se ratifica, los cuales fueron debidamente comprobados por mí, dándolos por asentados en la presente acta, como si se transcribieran a la letra.

QUINTO. De que los comparecientes, con la personalidad que tienen acreditada, ratifican en este acto el contenido del Contrato precedente, así como las firmas que lo calzan.


SEXTO. De que leído que los comparecientes este instrumento, leyéndoles su contenido y orientándolos sobre el valor y fuerza de la Ley del mismo, lo firman de conformidad con la presencia y unión, en la Ciudad de México, D.F. el día 30 del mes de Septiembre de mil novecientos noventa y ocho. DOY FE.

FACTORAJE SERFIN, S.A. DE C.V.
ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CREDITO,
GRUPO FINANCIERO SERFIN


APODERADO(S)
Lic. Carlos Roldán Nava

Notario Público


ANTE MI
Lic. Ricardo Orozco Pineda

EL CLIENTE


APODERADO(S)
Lic. Jorge de la Rosa



FACTORAJE SERFIN, S.A. DE C.V.

FORMATO (2)

ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO
GRUPO FINANCIERO SERFIN

FORMA FG (CON RECURSO)

HOJA 1 DE 1

A: FACTORAJE SERFIN, S.A. DE C.V.

DEL CLIENTE **El Ave Fénix, S.A. de C.V.**
NUMERO **01317**

RELACION DE DERECHOS DE CREDITO **03723**
FECHA DE LA TRANSMISION **30 de Septiembre de 1998**
CONTRATO NORMATIVO **01317** DEL

FACTURA NUMERO	FECHA DE ENTREGA DE LA MERCANCIA	IMPORTE TRANSMITIDO	PROBABLE FECHA DE COBRO	NUMERO DEL DEUDOR	NOMBRE DEL DEUDOR	PLAZA DE COBRO	OBSERVACIONES
9346	7/Oct/98	\$207.00	29/Nov/98	1020	Zapaterías Lago	Méx. D.F.	
9347	7/Oct/98	184.00	29/Nov/98	1021	Zapaterías la Paz	Méx. D.F.	
9348	7/Oct/98	69.00	29/Nov/98	1022	Zapaterías la Luna	Méx. D.F.	
9349	7/Oct/98	46.00	29/Nov/98	1023	Zapaterías Paris	Méx. D.F.	

SUMA DE FACTURAS: **506,000**

SUMA NUM FACTURAS

REVISO

SUMA DE
NOTAS DE CREDITO \$

SUMA NUM
NOTAS DE CREDITO

B.B.L.

SUMA ESTA HOJA: **506,000**

SELLO Y FIRMA DEL CLIENTE

CONDICIONES DE PAGO:

Credito

60

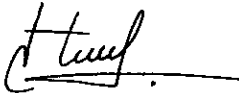
2/Nov/98

A: FACTORAJE SERFIN, S.A. DE C.V. Solicitud de anticipo No. 0720
 del cedente: El Ave. Fenix, S.A. de C.V. Cesión No. 479
 Contrato No. 01317

De acuerdo con el contrato y la cesión de referencia y considerando la cantidad disponible derivada de ésta, solicitamos anticipo como sigue:
 \$.....(.....)

PROCEDIMIENTOS: Pasará un enviado de nuestra empresa con la copia de esta forma a recoger el cheque.
 Favor de depositar: Cuenta No. 574357-5

BANCA SERFIN, S.A.



SELLO Y FIRMA AUTORIZADA

PARA USO EXCLUSIVO DE FASESA

106	ANTICIPO A CLIENTES	<u>\$506,000.00</u>
311	DESCUENTO SOBRE COMPRA
1002	HONORARIO POR CESION	<u>\$5,060.00</u>
303	I.V.A. CAUSADO	<u>759.00</u>
107	CLIENTES POR FACTURACION
108	CLIENTES NOTAS DE CORREDOR No.
108	CLIENTES NOTAS DE CARGO No.
	(INTERESES COBRADOS POR ANTICIPADO
	<u>41.07% ANUAL A 60 DIAS</u>	<u>27,708.56</u>
	<u>APORO</u>	<u>101,200.00</u>

101-02

Importe de las cuentas cedidas (100%)	<u>\$506,000.00</u>
Disponibilidad (%)	<u>404,800.00</u>
Disposición	<u>371,272.44</u>
Importe por disponer	<u>371,272.44</u>

C. C. C. O	R. I. V. I. S. O	A. U. T. O. R. I. Z. A. D. O	
B. B. L.	A. R. C.	D. U. P.	

CONCLUSIONES

En la actualidad existen varias alternativas de financiamiento a corto plazo para las empresas, dentro de las cuales se encuentra el Factoraje Financiero, el cual tiende primordialmente a satisfacer la necesidad de liquidez inmediata de sus Clientes.

Al financiarse con Factoraje, el Cedente obtiene grandes ventajas de tipo financiero-administrativo, sin embargo este servicio es costoso y el abuso de él puede crear elevados costos.

Las empresas que pueden recurrir al Factoraje son aquellas que necesitan de efectivo a un costo razonable, para apoyo a su capital de trabajo; en general, empresas que cuenten con cartera diversificada, pero no pulverizada, integrada por clientes confiables.

No es recomendable a las empresas que tienen pocos márgenes de utilidad, pues éstos serían absorbidos por el costo de este financiamiento.

La seguridad que ofrece el Factoraje es contar con efectivo cuando se le necesita; permite al usuario del mismo, hacer frente a las necesidades de liquidez en los períodos en que las salidas de fondos son superiores a las disponibilidades liquidas.

Los principales beneficios del Factoraje Financiero son:

- Liquidez inmediata para las empresas.
- Otorgamiento de capital de trabajo.
- Reducción de costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza.
- A través de la operación de Factoraje, el empresario puede resolver sus problemas de liquidez, al recuperar de inmediato una gran parte de su cartera, aumentando su flujo de caja al convertir el Activo exigible en Activo disponible.

Se puede concluir que el Factoraje Financiero es otra forma de financiamiento a corto plazo, que puede contratar una empresa que requiere de liquidez inmediata.

Después de la crisis de 1994, el sector de Factoraje Financiero se redujo a casi una tercera parte, hoy en día existen 24 empresas que han reducido su tamaño, contra 54 que había en el 94.

Finalmente, cualquier persona interesada en este tema, puede apoyarse en esta investigación.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- BARANDIARAN RAFAEL, DICCIONARIO DE TERMINOS FINANCIEROS, EDITORIAL TRILLAS, TERCERA EDICION, MEXICO.

- 2.- BOLTEN STEVEN E., ADMINISTRACION FINANCIERA, EDITORIAL LIMUSA, PRIMERA IMPRESION, MEXICO.

- 3.- BUDNICK FRANCK, MATEMATICAS APLICADAS PARA ADMINISTRACION, ECONOMIA Y CIENCIAS SOCIALES. EDITORIAL MC GRAW HILL, MEXICO 1990, TERCERA EDICION.

- 4.- COHAN AVERY B., TEORIA Y PRACTICA DE LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS. EDITORIAL DIANA, PRIMERA EDICION, MEXICO.

- 5.- FRANCO DIAZ EDUARDO, DICCIONARIO DE CONTABILIDAD, EDITORIAL, SIGLO NUEVO EDITORES, MEXICO.

- 6.- GARCIA Pelayo RAMON, LAROUSSE DE LA CONJUGACION, EDICIONES LAROUSSE, PRIMERA EDICION, MEXICO.

7.- HUNT PEARSON, FINANCIACION BASICA DE LOS NEGOCIOS, EDITORIAL UNION TIPOGRAFICA EDITORIAL HISPANO-AMERICANA, CUARTA REIMPRESION, MEXICO.

8.- MORALES GONZALEZ NORMA. EL FACTORAJE FINANCIERO COMO HERRAMIENTA DE FINANCIAMIENTO, TESIS, MEXICO 1994, PAGINAS 12 Y 13.

9.- ORTEGA WENCESLAO, ORTOGRAFIA PROGRAMADA, MC GRAW HILL, TERCERA EDICION.

10.- SANTAMARIA ANDRES, DICCIONARIO DE SINONIMOS Y ANTONIMOS, EDITORIAL RAMON SOPENA, PRIMERA EDICION, MEXICO.

11.- VARELA ROGELIO, MUNDO EJECUTIVO ,"LA RECESION FRENO LA RENTABILIDAD", MEXICO, JUNIO 1996, PAGNIAS 12 A 76.

12.- WESTON J. FRED. ADMINISTRACION FINANCIERA DE EMPRESAS, EDITORIAL INTERAMERICANA, TERCERA EDICION, MEXICO.

13.- LEGISLACION DE BANCA, CREDITO Y ACTIVIDADES CONEXAS (LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO, CAPITULO III BIS), EDICIONES DELMA, SEGUNDA EDICION 1998.

14.- FISCO AGENDA, EDITORIAL ISEF, SEGUNDA EDICION, MEXICO 1998.

15.- CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS, EDITORIAL PORRUA, 66a EDICION, MEXICO 1998.

16.- REVISTA EL FISCAL DE JULIO DE 1993, PAGINAS 22 Y 23.

17.- REVISTA ADMINISTRATE HOY No. 6, OCTUBRE DE 1994 PAGINAS 71 A 73.

18.- REVISTA ADMINISTRATE HOY No. 8, DICIEMBRE DE 1994, PAGINAS 58 A 79.

19.- DIARIO EL FINANCIERO, LUNES 25 DE ENERO DE 1988 PAGINA 61.

20.- DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, MIERCOLES 3 DE ENERO DE 1990, PAGINA 50 A 53.

21.- DIARIO EL FINANCIERO, DOMINGO 9 DE MARZO DE 1997, PAGINA 8.

22.- DIARIO EL FINANCIERO, DOMINGO 8 DE JUNIO DE 1997, PAGINA 4.

23.- AURUM HELLER FACTORAJE, S. A. DE C. V., MANUAL DE PROMOCION.

24.- FACTORING COMERMEX, MANUAL DE PROMOCION.

25.- FACTORAJE SERFIN, S.A. DE C.V., MANUAL DE PROMOCION Y FORMATOS.

ELABORADO EN EL PAQUETE DE COMPUTO "WORKS 2.0".

NOTA: Las referencias bibliográficas se mencionan al final del párrafo correspondiente anotando el apellido del autor y el número de la página correspondiente.